

제 209 회 MINERVA 사업 계획 발표회

【2019년 9월 10일 (화) 개최 장소 : 이와사키학원 (신요코하마 1호관 8층)】

1. 주식회사 패러다임 시프트 대표자 百田 浩志 氏 (<https://paradigmshift.io/jp>)

【주소】 도쿄도 츄오구 히가시니혼바시 1-3-6 【설립】 2005년 3월 【자본금】 100,000 천엔

【사업 개요】 이 회사는 2005년 3월에 창업한 인터넷 기업입니다. 주로 호텔·여관업을 위한 시스템 개발 및 서비스 제공을 하고 있습니다. 주력 상품인 숙박업용 클라우드형 마케팅 시스템인 「RepChecker(렙 체커)」은 2019년 7월 기준으로 약 1,300의 숙박 시설에서 이용되고 있습니다.

※RepChecker(렙 체커)는 입소문이나 가격 수집, 관리, 분석, 비교 가능한 숙박시설 전용의 마케팅 시스템입니다.

최근, 호텔·여관 업계를 둘러싼 환경은, 방일 외국인객의 증가에 의해 호경기인 한편, 숙박 시설의 인바운드 시장의 대응 지연이나 일손 부족이 심각한 문제가 되고 있어서, AI 나 IoT 등의 새로운 테크놀로지를 이용한 대응이 급선무라고 합니다. 그러나 호텔의 시스템은 업무(POS, 객실 재고 관리, 가격 관리, 입소문 관리 등) 마다 시스템이 나뉘어져 있어서 업무 효율화를 하기 위해 도입한 시스템이 반대로 일이 늘리는 결과가 되고 있는 것이 현상입니다. 또한, 데이터가 각각의 시스템에 보존되고 있기 때문에, AI 분석 등을 할 수도 없습니다. 당사는 이러한 문제를 해결하기 위해, 호텔 시스템의 심리스화를 진행하고 있습니다. 지금까지 분단되어 있던 호텔 시스템을 심리스로 자동화하는 것으로, 해결 과제였던 일손 부족의 해소나 코스트 절감으로 연결되는 것 외에 데이터의 공유에 의한, 보다 고도의 분석이 가능해 질 것으로 예상하고 있습니다. 올가을, 자사 개발의 리뉴얼판 『신 Rep Checker(레프 체커)』와 차세대형 호텔을 위한 클라우드 PMS『Aiface(에이아이페이스)』를 발매할 예정입니다.

※PMS(Property Management System)란 : 숙박 예약이나 판매 가격, 잔여 객실수, 요금 정산이라는 객실에 관한 정보를 일원화하여 관리하는 시스템.

또한, 연말에는 AI 엔진을 개발하여, 호텔·여관용으로 수요 예측 서비스 「NextAi(넥스트 에이아이)」를 발표할 예정입니다.

【코멘트】 百田 사장님의 오랜 경험과 노하우를 바탕으로 일본 최초의 호텔·여관 전용의 마케팅·클라우드 시스템으로서 「Rep Checker」를 고안하게 되었습니다. 전국의 유명 료칸 리조트 호텔·시티 호텔 비즈니스 호텔 체인 등을 포함하여 약 1,100 개 이상의 시설에서 사용되고 있습니다(2018년 1월 말 기준). 향후, 주식 상장도 생각하고 있다고 합니다.



2. 주식회사 레스타일 대표자 足立 直隆 氏 (<https://lestyle.co.jp/>)

【주소】 도쿄도 치요다구 카지마치 1-10-6 BIZSMART 칸다 506호실 【설립】 2017년 8월 【자본금】 9,000 천엔

【사업 개요】 기존에 없는 쌍방향성을 가능하게 하는, 일본 최초의 커뮤니케이션 앱×접을 수 있는 IoT 딜리버리 박스 「포스켓」의 개발·판매·렌탈 및 서비스 제공을 사업 내용으로 하여 설립된 벤처기업입니다. 포스켓의 열쇠는 일회성으로 수주처에 통지되고, 주문자가 부재중이더라도 바깥에 둔 상자에 배달되는 구조입니다. 2018년 말에 양산 시작이 완성되어 실증 실험 등을 실시.현재 양산화를 향하여 문제 해결을 하면서 판로 개척과 자금 조달의 두 가지를 중점적으로 활동 중.

【코멘트】 足立 사장님은 전 대형 백화점의 판촉 출신. 지역 내의 『소비자』와 『점포』를 지역 내에서 직접 연결시키는 것을 목적으로 고안되었습니다.포스켓 시장의 잠재 시장은 177 만가구를 상정하고 있습니다. 앞으로의 가능성은 ① 쇼핑 대행 서비스와의 제휴나 ② 웨어하우스 내 물건의 공유·대차, ③ 야외 페스티벌 등의 간이 보관함을 생각하고 있다고 합니다.



3. 주식회사 일본 컴퓨터 컨설턴트 대표자 冨田 松平 氏 (<https://www.moopad.biz/>)

【주소】 가나가와현 요코하마시 가나가와구 사카에초 5-1 요코하마 크리에이션 스퀘어 6F 【설립】 1980년 8월

【자본금】 50,000 천엔

【사업 개요】 「moopad(무패드)」는, 일본 소 번식에 관한 정보를 빅 데이터로서 축적하여 번식 효율 향상에 공헌 할 수 있는 시스템으로, 교배·번식 관리, 질병·투약 관리, 출하 관리 등을 할 수 있습니다. 또, 도도부현의 각 관할 지역 단위 등 광역에서의 데이터 분석이 가능하고, 번식 이외의 각종 외부 데이터도 데이터 레이크에 등록하여, 빅 데이터 축적과 관리를 실시할 수 있습니다.축적된 데이터는, 현재, AI 분석에 의한 프로그램 수정(受精) 등에서의 활용을 연구하고 있습니다.

moopad는 클라우드형 시스템이므로 관계기관 전체에서 번식과 관련된 데이터를 시기적절하게 공유할 수 있습니다. 예를 들어 공수정사는 발정 예정일을 확인해 교배 작업을 제휴, 가축 보험소는 교배 후의 보조를 강화, 수의사는 장기 공태한 소를 확인하고 치료나 검진을 제안할 수 있습니다. 게다가 광역 대응 기능을 이용하여, 번식 농가의 경영 컨설팅 툴로서 또한, 금융기관의 ABL(동산 담보 용자) 관리 툴로서 이용이 가능합니다. 번식 농가는, 번식 효율 향상에 따른 수입 증가/등기서 등의 서류 작성으로부터 해방되고, 자치체는 번식 효율, 양질의 육용소의 연구가 가능하게 됩니다. 월정액제가 아닌 한번의 분만 당 천엔 지불 과금 제도의 도입은 번식을 향상에 기여함으로써 서로 Win-Win 하는 관련성을 목표로 하고 있습니다.

향후 소두 농가 폐업에 따라 증가하는 다두 농가나, 제 6차 산업화로 더욱 바빠질 농가의 작업 효율 향상이 필수이며, 수작업 관리 및 개인의 경험과 직감에 따라 번식 관리를 해 온 전국의 번식 농가에 대해서 moopad 도입에 따른 IT 이행을 권장하여, 판매 촉진을 하고 있습니다.

【코멘트】 이제는 동물의 번식도 데이터로 관리하여 『가시화』가 가능해 졌습니다. 동사의 서비스를 도입한 고객에게서는 「지금까지는 지면상으로 관리하고 있었다. 이 서비스를 도입하고 나서는, 매일 아침 통지해 주는 기능이 있어서 좋고, 스마트폰으로 간단하게 데이터를 입력할 수 있게 되어 데이터 공유도 할 수 있게 되었다」라는 칭찬을 많이 받고 있다고 합니다.



【감상평】 이번에는 『일본 최초의 서비스』를 개발한 기업이 많았던 것 같습니다. 최근에는 AI 나 IoT 등의 새로운 테크놀로지를 활용한, 새로운 아이디어나 서비스가 점점 생겨나고 있습니다.향후 발표회도 순서 대기 상태이기 때문에, 발표를 희망 하시는 기업이 있으시면 빠른 연락 부탁드립니다.

NPO 법인벤처지원기구 MINERVA
(주) TNP Partners, (주) TNP On The Road
(주) Threads Of Light
담당 이쿠미